

STRATEGI FUNGSI PELAKSANAAN TEORI 7S MCKINSEY DI DALAM PENGELOLAAN PASAR RAKYAT/TRADISIONAL DI DINAS PERDAGANGAN KABUPATEN BANDUNG

Ai. Nunung, Dian Candra Fatihah, Euis Hernawati, Widwi Handari Adji

Politeknik Piksi Ganesha Bandung, Jawa Barat, Indonesia

Email: hjainunung@gmail.com, diancandrafatihah@gmail.com,
euishernawati68@gmail.com widwihandari@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi Fungsi yang terbaik didalam melaksanakan fungsi dari teori 7S. Strategi dan implementasi di dalam pelaksanaan manajemen menggunakan analisis pendekatan strategi fungsi sesuai konsep 7S-Mckinsey. Tujuannya untuk mengetahui mengkaji aspek-aspek yang berkaitan dengan pelaksanaan manajemen serta transformasi perubahan dari manajemen yang akan dilakukan didalam pengelolaan pasar rakyat/Tradisional Penelitian ini adalah bertujuan dan memaparkan secara deskriptip serta memberikan masukan untuk bisa menjelaskan dan menggambarkan yang akan diteliti melalui survey langsung ke lapangan. Hasil interaktif yang didapat dari analisa terdiri dari mengumpulkan data, olah data, menyajikan data dan menarik kesimpulan dari seluruh hasil survey tersebut. Penelitian ini menghasilkan bahwa strategi fungsi didalam pelaksanaan teori 7S Mckinsey untuk mengelola pasar rakyat / tradisional Di Dinas Perdagangan Kabupaten Bandung. Di dalam menjalankan teori atau konsep dari 7S Mckinsey sebagai pilar dengan 7 komponen untuk bisa menegakan OPD (organisasi perangkat daerah) melaksanakan dengan baik dan benar serta sesuai dengan ketentuan dan tahapan-tahapan dan peraturan daerah yang ada, kewenangan OPD keterkaitannya sudah sesuai. Teori (7S McKinsey) seharusnya dipelihara dengan prinsip kontinue dan berkesinambungan supaya bisa dijalankan dengan rasa tanggung jawab oleh pelaku organisasi dan bisa diterima sebagai motivasi di dalam OPD dan mencari solusi terhadap permasalahan yang akan muncul serta melakukan strategi fungsi yang sesuai dengan pelaksanaan teori 7S Mckinsey tersebut.

Kata Kunci: strategi Fungsi, 7S McKinsey, pasar rakyat/pasar tradisional

Abstract

This study aims to find out how the best function strategy in carrying out the functions of the 7S theory. Strategy and implementation in the implementation of management uses an analysis of the functional strategy approach according to the 7S-Mckinsey concept. This research is aimed at and describes descriptively and provides input to be able to explain and describe what will be studied through

How to cite:	Ai. Nunung, Dian Candra Fatihah, Euis Hernawati, Widwi Handari Adji (2022) Strategi Fungsi Pelaksanaan Teori 7s Mckinsey di dalam Pengelolaan Pasar Rakyat/Tradisional di Dinas Perdagangan Kabupaten Bandung, Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia, (7) 10,
E-ISSN:	2548-1398
Published by:	Ridwan Institute

research direct survey to the field. The interactive results obtained from the analysis consist of collecting data, processing data, presenting data and drawing conclusions from all the results of the survey. This research results in a function strategy in the implementation of Mckinsey's 7S theory to manage traditional / traditional markets at the Bandung Regency Trade Office. In carrying out the theory or concept of McKinsey 7S as a pillar with 7 components to be able to enforce the OPD (regional apparatus organization) to carry out properly and correctly and in accordance with the provisions and stages and existing regional regulations, the authority of the related OPD is appropriate. 7S McKinsey) should be maintained with the principle of continuity and sustainability so that it can be carried out with a sense of responsibility by organizational actors and can be accepted as motivation within OPD and seek solutions to problems that will arise and carry out functional strategies in accordance with the implementation of the 7S McKinsey theory.

Keywords: *Function strategy, 7S McKinsey, traditional market*

Pendahuluan

Keberadaan pasar tradisional atau sekarang dikenal juga dengan istilah pasar rakyat dapat dikatakan sebagai salah satu jantung perekonomian daerah karena merupakan media pertemuan antara pembeli dan penjual bagi sebagian besar masyarakat, terutama masyarakat golongan menengah kebawah. Selain sebagai media pertemuan antara penjual dan pembeli, pasar rakyat sekaligus juga berfungsi sebagai media penciptaan lapangan kerja. Selain sebagai penjual berbagai barang dagangan, beberapa lapangan kerja yang terbuka dengan keberadaan pasar rakyat antara lain sebagai pemasok berbagai kebutuhan penduduk, jasa angkutan barang-barang dagangan dan barang-barang belanja (sebagai buruh), jasa keuangan (bank, koperasi), dan berbagai lapangan kerja lainnya, baik yang bersifat fisik maupun nonfisik (Arifin, 2021).

Meskipun memiliki peranan yang strategis, pasar rakyat/tradisional juga mempunyai berbagai tantangan dan permasalahan, yaitu menjamurnya pasar modern (supermarket, minimarket, mall, dll.) yang menawarkan tempat berbelanja yang nyaman, aman dan bersih sekaligus menjadi tempat rekreasi bagi masyarakat yang menjadi kompetitor pasar rakyat/ pasar tradisional. Peningkatan selera konsumen yang menginginkan pasar yang bersih, aman dan nyaman merupakan permasalahan yang dihadapi oleh pasar rakyat/tradisional. Hal ini menyebabkan penurunan omset penjualan di pasar rakyat/tradisional yang juga berdampak terhadap penurunan kesejahteraan pedagang pasar rakyat/ tradisional (Engkus, 2015).

Dengan menggunakan salah satu strategi yang paling baik dengan memakai 7S analisis dari Mckinsey di dalam mengelola pasar rakyat/tradisional Strategi Fungsi ini dapat membantu untuk memusatkan perhatian tentang pentingnya dan menggabungkan strategi fungsi yang dijadikan nominasi di dalam berbagai kegiatan yang dapat berpengaruh dan bisa diterapkan yaitu strategi fungsi tersebut. Strategi Fungsi di dalam melaksanakan teori ini akan dijelaskan tidak hanya cukup untuk mengkaji tentang

pelaksanaan strategi fungsi saja tetapi juga sebagai problem strategi dan struktur, seperti memandang tradisional sebagai suatu untuk memahami konvensional dimana bisa dipergunakan bila kita memulai untuk mengetahui strategi fungsi yang sangat tepat, keberadaan organisasi yang baik pasti akan bisa diikuti (Riniwati, 2016).

Teori 7S McKinsey sudah dikembangkan di awal 1980 oleh Tom Peters dan Robert Waterman, dua konsultan ini telah bekerja di McKinsey dan firma konsultan perusahaan, ruang lingkup dari model dasar ini adalah 7 aspek internal dari sebuah organisasi yang membutuhkan waktu untuk diselaraskan jika organisasi ingin sukses (Rachman & Husaeni, 2019). Teori Model 7-S McKinsey ini merupakan salah satu kerangka supaya bisa melihat adanya saling keterkaitan antara permulaan dan pelaksanaan di lapangan tentang strategi fungsi pelaksanaan dan teknik manajemen pada penelitian ini memakai pendekatan analisis strategi fungsi sesuai konsep teori 7S-Mckinsey (Mahfud, 2020). Dimana sasaran yang ingin dicapai yaitu untuk mengkaji dan menganalisis serta mengetahui beberapa aspek yang sangat berkaitan dengan prasarana di dalam pengelolaan serta manajemen perubahan yang akan dilakukan pada pengelola pasar rakyat/ tradisional

Teori dari konsep 7-S McKinsey yang dipergunakan meliputi the hard S's yaitu faktor-faktor yang feasible dan sangat mudah diidentifikasi yaitu structure, strategi & systems, dan the soft S's, yaitu faktor-faktor yang sangat sulit didefinisikan, yaitu shared values, skills, staf, & style. Teori konsep 7S dari McKinsey atau McKinsey 7S Framework adalah suatu model dari manajemen dimana dipergunakan untuk melihat sampai seberapa jauh keefektifan suatu organisasi di dalam mencapai tujuan yang diinginkannya (Siregar et al., 2020) sebagai berikut:

Shared Values yaitu suatu nilai budaya kerja yang bisa dipakai ditengah organisasi tersebut dan merupakan suatu guideline bagi anggota di dalam organisasi supaya organisasi tersebut tumbuh dan berkembang (Choerudin, 2019).

Structure; struktur organisasi (organizational structure) merupakan suatu cerminan dari shared values suatu organisasi di dalam upaya untuk mencapai sasaran dan tujuan organisasi secara optimal. Struktur ini bisa dan sanggup mencerminkan shared values dengan baik dan bisa memberdayakan suatu organisasi supaya bisa mencapai sasaran dan tujuan organisasi tersebut (Choerudin, 2019).

System; sistem yang diperluas untuk organisasi juga berasal pada shared values yang ada. Sistem ini terdapat berbagai hal yang meliputi perencanaan, implementasi, kontrol dan evaluasi, anggaran, dan penghargaan (Pratiwi & Mas'ud, 2022).

Staff; didasarkan shared values yang ada, suatu organisasi membuat personil di dalamnya (pengelola). Organisasi akan memberikan syarat bagi personal seperti apa yang selalu dipakai disesuaikan dengan keadaan dan tujuan dari organisasi tersebut. Jika sasaran organisasi dan tujuan yang ingin dicapai suatu individu yang ada di dalamnya tidak terpusat dengan baik, maka sangat menyulitkan untuk organisasi tersebut untuk bisa berkembang dan tumbuh dengan baik (Lubis & Jaya, 2019).

Skills; suatu ketrampilan dimana setiap individu di dalam organisasi tersebut merupakan unsur yang diperlukan bagi keberhasilan tercapainya suatu organisasi untuk

memenuhi sasaran dan tujuannya supaya efektif dan efisien. Apabila ketrampilan bagi pelaksana di dalam organisasi tidak sesuai dengan kebutuhan dari organisasi tersebut untuk mencapai visinya, maka bagi organisasi tersebut akan cenderung menimbulkan kontraproduktif. Oleh sebab itu *skills* merupakan suatu cerminan dari *core competence* organisasi tersebut, karena strategi fungsi yang dipergunakan juga merupakan suatu refleksi terhadap *skills* yang sudah ada (Rohida, 2018).

Style; Dimana gaya suatu manajemen (kepemimpinan) di dalam organisasi merupakan suatu hasil kolaborasi antara kelima elemen yang sudah dipakai sebelumnya. Dari kelima elemen tersebut sangat menentukan terhadap gaya kepemimpinan yang bagaimana supaya sangat paling tepat untuk organisasi tersebut dapat mencapai tujuan dan sasarnya secara efektif dan efisien. Gaya kepemimpinan tersebut yang sekiranya kurang sesuai dengan kelima elemen tersebut maka akan menimbulkan organisasi tersebut menjadi gagal atau akan mengalami kehancuran (Insan & Yuniawan, 2016).

Strategy; Strategi di dalam suatu organisasi dipakai supaya agar organisasi tersebut bisa mempunyai tujuan yang jelas dan tegas tentang bagaimana cara-cara yang dipergunakan untuk memenuhi tujuan dan sasaran dari organisasi tersebut (Indahsari, 2017).

Metode Penelitian

Supaya kita mengetahui penerapan strategi fungsi dari teori 7S Mckinsey yang di pakai di pasar rakyat/ tradisional maka jenis penelitian nya yang dipakai yaitu deskriptif kualitatif. Dimana penelitian deskriptif ini adalah yang akan memaparkan dan bertujuan untuk memberikan gambaran dan penjelasan dari variabel yang akan kita teliti, setelah dilakukannya survey. Didalam analisis interaktif terdiri dari beberapa komponen yang sangat menunjang dinatarnya: yang pertama Pengumpulan data, kedua nya Reduksi data, ketiganya Penyajian data dan terakhir Penarikan kesimpulan (Rachmawati, 2018).

Data yang diambil adalah bahan mentah yang memerlukan pengolahan sehingga akan mengasilkan keterangan dan informasi, baik kualitatif maupun kuantitatif yang akan memberikan petunjuk fakta yang sebenarnya. Bahan yang bersumber dari data adalah yang akan dijadikan subjek tersebut mencangkup dari mana data tersebut akan dapat diperoleh. Sumber dari data yang akan diperlukan untuk penelitian yaitu suatu laporan yang nyata atau real terhadap pemasukan serta penerimaan yang di dapat dari Pasar Rakyat/tradisional, dimana laporan laporan tersebut nyata sesuai dengan penerimaan pemasukan dari Pelayanan Pasar rakyat/ tradisional , potensi dari pasar rakyat/tradisional merupakan data –data yang sangat terkait dengan penelitian yang sedang dilaksanakan Dimana langkah langkah didalam pengumpulan data tersebut di pergunakan untuk menunjang seluruh kegiatan yang akan dilakukan untuk pengkajian dengan memakai berbagai cara yaitu:

1. Studi Pustaka, dimaksudkan sebagai suatu cara untuk mengumpulkan beberapa dara sekunder dari beberapa laporan dimana pembuatnya adalah Pemerintah Daerah (PEMDA) Kabupaten Bandung yang mempunyai keterkaitan dengan potensi didalam mendapatkan penghasilan yang ada saat ini

2. Survey, dilaksanakan dengan cara melakukan suatu observasi langsung di lapangan tempat penelitian dengan melakukan wawancara langsung terhadap obyek yang dapat dikembangkan dari hasil penelitian tersebut.
3. Wawancara, diskusi dan konsultasi dengan narasumber, pada kegiatan ini dengan cara melakukan dan mengkaji, wawancara dengan narasumber tersebut dari instansi yang mengelola pendapatan atau instansi yang mempunyai keterkaitan lainnya supaya bisa mendapatkan informasi tentang permasalahan yang terjadi di lapangan, hambatan yang akan terjadi, dan peluang untuk peningkatan dan pengembangan sumber-sumber pendapatannya, khususnya yang berkaitan dengan potensi yang dimiliki bagi pendapatan kios yang ada dan los pasar untuk bisa dikaji secara mendalam.

Hasil dan Pembahasan

Dari Hasil penelitian ini mendapatkan identifikasi masalah yang timbul sebagai berikut, yaitu:

Tabel 1
Permasalahan yang Timbul

Sumber –Sumber pendapatan	Permasalahan
Los pasar dan pendapatan Kios	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui dan mematuhi kewajiban membayar Retribusi untuk Pelayanan Pasar yang memegang perizinan untuk los pasar dan pendapatan kios diperlukan sekali untuk meningkatkan adanya jiwa kesadaran, terutama untuk menyelesaikan adanya sebagian tunggakan atau belum membayar kewajiban dari retribusi untuk daerah tersebut. • Perubahan harga tarif perdagangan dan perkembangan sistem ekonomi yang juga dipengaruhi oleh adanya inflasi, nilai dari tukar uang sehingga menyebabkan adanya daya beli masyarakat semakin rendah dan hal ini sangat berpengaruh terhadap pemungutan pajak retribusi daerah. • Ditegakkannya aturan dan sanksi berat terhadap semua yang melanggar aturan yang ada. • Meninjau kembali terhadap tarif dari retribusi daerah yang selalu menimbang kemampuan ekonomi, juga mempertimbangkan kemampuan dari masyarakat dan menegakkan keadilan. • Beberapa Faktor yang menunjang baik internal maupun eksternal yang lain.

(Sumber: Survey, 2021)

Shared Value, merupakan suatu proses dimana didalamnya terdapat kegiatan dan prinsip yang mendasar mengenai pengelolaan pasar rakyat/ Tradisional didalam hal ini sangat terkait erat dengan cara mengelola beberapa dari income daerah melalui semua pendapatan dari kios dan los pasar menyesuaikan dengan semua aturan yang sudah ditentukan yang mana berlaku serta dengan selalu perhatian terhadap asas manfaath, kemampuan dari bidang ekonomi dan menegakkan keadilan

Structur, Dinas Perdagangan yang selalu menerapkan Tupoksi tugas, pokok dan fungsi nya yang sesuai dengan struktur Organisasi Perangkat Daerah (OPD) yang ada meliputi tugas fungsional, tugas struktural dan job berdasarkan diskripsi yang menyesuaikan dengan ketentuan perundang-undangan secara efektif dan efesiensi bagi manajemen. Diantaranya adalah kelurahan di mana pimpinannya atau lurah didalam mengelola pasar melibatkan untuk mengelola beberapa sumber pendapatan daerah nya.

System, dimana diterapkan pada tingkatan tools system di dalam melaksanakan dan menjalankan organisasi, yang terdiri dari : perencanaan yang Strategis, menerapkan kebijakan, menentukan sasaran yang akan dicapai dan merencanakan Dinas Perdagangan meliputi pengelolaan pasar rakyat untuk selalu memberi pelayanan dan pengelolaan pasar rakyat yang memuaskan, dan merupakan acuan kerangka kerja secara berkelanjutan, Prosedur, yang berkaitan dengan kegiatan tersebut, diantaranya: perencanaan, penyusunan penganggaran dan pelaporan dari keuangan, penyusunan inventaris, mengadakan formasi pegawai, menyeleksi rekanan kerja , menginstruksikan kerja dan mengatur seluruh peraturan, baik yang diterbitkan secara internal maupun dari sumber luar yang mana berupa perundang undangan atau aturan yang diberlakukan, format-format dari kegiatan serta uraian penugasan ,prasarana dari operasi sehari-hari yang dipakai sebagai alat untuk aktivitas pekerjaan di unit unit atau antar unit dari bagian internal dan eksternal.

Staff, di dalam mengelola dan memelihara Sumber Daya Manusia dengan memakai prosedur berdasarkan ketentuan yang dipakai sebagai berikut: 1. Menerapan sistem dari jenjang karier pegawai; 2. Menerapan matriks yang berkompeten, yaitu memberikan penilaian terhadap persyaratan dari jabatan serta kemampuan atau kompetensi yang dipunyai oleh pekerja yang bersangkutan. 3. Menerapan suatu sistem untuk menilai hasil kerja pegawai, yaitu penilaian atas kinerja dari pegawai yang sudah dilaksanakan 4. Menerapkan suatu sistem penilaian serta dampak dari partisipasi ikut setelah diklat. 5. Memberikan kesempatan bagi pegawai untuk melanjutkan kuliah atau studi lanjut dan atau memberikan pelatihan secara profesional.

Skills, merupakan langkah untuk menetapkan kompetensi pegawai untuk meningkatkan keahlian dimana yang dibutuhkan adalah mengikuti pendidikan lanjut sampai mengikuti pendidikan spesialisasi, productive dalam bekerja dan selalu melakukan penyempurnaan di dalam organisasi untuk supaya ikut terhadap perubahan yang terjadi didalam lingkungan eksternal.

Style, merupakan budaya kerja dari organsasi, yang selalu melaksanakan norma dan etika, mengadakan koordinasi dengan bawahan dan atasan, antara pekerja serta

Strategi Fungsi Pelaksanaan Teori 7s Mckinsey di dalam Pengelolaan Pasar Rakyat/Tradisional di Dinas Perdagangan Kabupaten Bandung

dengan bidang, bagian manajemen dimana menyesuaikan dengan sesuatu yang merupakan ketentuan yang masih berlaku di Dinas Perdagangan.

Strategi merupakan sesuatu untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan visi, misi dan tpa yang diharapkan oleh Dinas Perdagangan, supaya tujuan didalam mengelola pasar rakyat /tradisional dengan menerapkan aturan yang berlaku dilapangan, supaya mencapai apa yang menjadi tujuan dari beberapa sumber penghasilan daerah yaitu pemungutan iuran pelayanan pasar dan penghasilan yang ditentukan lainnya di dalam mencapai Pendapatan daerah Kabupaten Bandung

Tabel 2
Matrik 7S Mc Kinsey Dinas Perdagangan

Strategi	Struktur	Sistem	Shared	Style	Staff	Skill
Sudah sesuai dengan visi, misi, serta tujuan dan sasaran dari Dinas Perdagangan Kabupaten Bandung di dalam pengelolaan pasar rakyat/Tradisional	Struktur organisasi sudah sesuai dengan OPD dan regulasi serta perundangan yang berlaku	Implementasi pelaksanaan di lapangan standar operasi Prosedur SOP di Dinas pengelolaan pasar rakyat/Tradisional	Sudah mencapai prinsip dasar, serta tujuan dari pengelolaan pasar rakyat/tradisional	Pengaruh gaya dari pimpinan yang selalu demokrasi sudah esuai dengan keinginan aspirasi pedagang	Memakai tenaga di dalam pemungutannya oleh yang sudah professional	Sudah memiliki kompetensi pegawai
Didalam mengupayakan pencapaian tujuan sudah sesuai dengan target PAD	Sudah memahami tentang job diskripsi dan tugas pokok dan fungsinya	Sudah menjalankan di dalam budaya kerja serta norma etika		Didalam melaksanakan Koordinasi dengan antar bidang dan pegawais sudah sesuai	Sudah melaksanakan pelatihan serta meningkatkan dari karier pegawainya	Melaksanakan Pendidikan dan pelayanan yang sangat memuaskan
Sudah dilaksanakan intensifikasi dan ekstensifikasi pada jajaran penarikan retribusi untuk pelayanan pasar difokuskan pada bidang pendapatan kios dan los Pasar	Berperan Didalam pemungutan pasar terutama kepala Desa/lurah sudah menyesuaikan dengan target pendapatan Anggaran Daerah	Sistem yang dipakai sudah sister berbasis kinerja terutama didalam hal penarikan pungutan/iuran		Peranan Manajemen dari pasar sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku		Sudah ada Kemampuan berkomunikasi dan kerjasama secara relationship diantara pedagang yang satu dengan yang lainnya.
	Juga untuk Sistem sudah dapat dimengerti			Untuk setiap pelaku pimpinan sudah	Untuk Sumber daya manusia yang	Dasarnya untuk skill mengacu keahlian yang selalu kepada yang

<p>sebagai suatu prosedur yang resmi maupun kurang resmi yang sangat mendukung eksekusi teknik dan struktur yang dipergunakan</p>	<p>mempunyai teknik yang bervariasi berbeda – dalam mengurus sistem organisasinya a. Dari beberapa orang selalu menggunakan sistem yang mengharuskan untuk melaksanakan tugas yang harus diperbaharui oleh pekerjajanya (task related) dan disamping itu disarankan juga dimana didalam pelaksanaannya selalu lebih mengharuskan kepada pemanfaatan hubungan dengan pekerjajanya (group dibidang keahlian khusus. Dimana gaya pemimpin ini merupakan suatu keberhasilan yang menunjang untuk memotivasi sumber daya manusia yang</p>	<p>dibutuhkan sangat menentukan merupakan suatu faktor yang paling penting didalam mengelola Pendapatan dari daerahnya Untuk memenuhi sumberdaya manusia tersebut apabila dilihat dari segi kuantitas serta kualitasnya sangat memerlukan keahlian supaya didalam melaksanakan dan mengelola serta melayani untuk memperoleh pendapatan daerahnya akan berjalan sesuai dengan tujuan yang optimal. Pada saat ini masih belum didapat suatu kebijakan untuk memperoleh nilai kinerja yang baik secara individu dari pegawai tersebut</p>	<p>paling utama dimana ini semua merupakan hal yang harus dimiliki bagi seseorang untuk melaksanakan seta menjalankan tupoksi yaitu fungsi dan tugasnya didalam ruang lingkup dari organisasi tersebut</p>
---	--	---	--

didalam
organisasi
tersebut

Di dalam mengelolan dan pelksanaan di lapangan bagi Dinas Perdagangan, apabila memakai konsep 7S atau 7 dimensi/komponen akan dijadikan pondasi yang kokoh untuk bisa berdiri pada organisasi yang menjadi perangkat dari daerah tersebut yang mana sudah menjalankan dengan sempurna dan baik serta sesuai dengan langkah langkah dari peraturan pemerintah yang dipergunakan saat ini, penyesuaian dari kewenangan yang dimiliki oleh Organisasi perangkat daerah (OPD) yang terkait. Untuk menjalankan tujuh dimensi dari (7S McKinsey) tersebut diatas seharusnya memelihara suatu prinsip berkelanjutan dan menjalankannya serta dilaksanakan dengan rasa penuh tanggungjawab dan bisa menerima sebagai motivasi dari organisasi tersebut. Di dalam Organisasi Perangkat daerah (OPD) tersebut. Pemusatan dari seluruh komponen yang dilaksanakan secara maksimal, dapat memberikan masukan serta keleluasaan yang sangat terbuka untuk memperlancar dan mensukseskan bagi Dinas Perdagangan. Apabila menemui hal yang Sebaliknya, maka bila diabaikan dari 7 pilar/komponen tersebut diatas akan menyebabkan hasil kinerja dari organisasi tersebut kurang optimal, sehingga perlu support bagi manajemen tersebut untuk menata kembali sehingga bersinergis dengan setiap pilar/komponen tersebut di atas. Untuk menyelesaikan serta memberikan dorongan yang sudah ditetapkan. Apabila di dasari dari hasil analisis yang menggunakan data analisis untuk mengatasi masalah tersebut harus menghadapi dan mengacu kepada hasil dari analisis 7S supaya ada ketetapan strategi fungsi yang sangat dasar sehingga untuk mengambil keputusan yang tepat bagi organisasi tersebut yaitu :

Memperbahru basis dari data serta potensi yang ada di Dinas Perdagangan

Sistem Basis data merupakan suatu pondasi dimana di dalam merencanakan dan memungut beberapa sumber pendapatan. Sistem Basis data apabila tidak terbukti maka akan berpengaruh iuran dari kegiatan pada saat teknis pelaksanaan dimana yang diutamakan pada saat memeriksa dan mengambil retribusi dari daerah di Dinas Perdagangan sangat perlu untuk dilakukan. Bilamana ingin diperbaharui dari basis data tersebut maka diperlukan melihat kelapangan secara rutin. Didalam hal ini tentu harus ada yang memperkuat dari sistem basis data ini yang mana perlu dukungan terutama sistem teknologi dan informasi yang terpusat pada setiap bagian baik antar Dinas di Pemerintah Kabupaten Bandung.

Untuk memperkuat penerimaan melalui sustu penerapan dari teknologi dan informasi yang bisa dan sangat mendukung bagi kinerja di dalam organisasi tersebut dan lintas fungsinya (e-retribusi). Memperkuat penerimaan retribusi dengan menggunakan teknologi informasi yang ada bisa memberlakukan cara menerapkan sistem online atau registrasi langsung Dengan begitu, pihak dari Dinas Perdagangan sudah bisa memastikan dari setiap transaksi yang dilakukan kepada wajib retribusi sehingga dapat memantau secara nyata waktunya. Untuk memperoleh data diperlukan pengawasan beberapa tanda terima yang bisa dianalisisa supaya lebih jauh sebagai bentuk dari pengawasana usaha tersebut Pada tahap selanjunya, data-data yang

dipergunakan tersebut bisa menjadikan dasar untuk mengawasi secara lebih lanjut di Kabupaten Bandung. Sistem yang terpusat ini juga diperlukan sistem yang bisa teripusat dengan organisasi dari perangkat daerah lainnya, sehingga apabila terjadi barter data, pemberitahuan dari informasi serta koordinasi untuk selanjutnya dapat dilaksanakan dengan lebih lancar dan mendapatkan respon yang positif. Pada saat ini di dalam menerapkan pemungutan secara on line di beberapa Pasar Rakyat /tradisional sudah diberlakukan walaupun hasilnya masih belum optimal

Meningkatkan sosialisasi dan edukasi kepada Pedagang dan Masyarakat

Suatu masalah yang sedang dihadapi pada waktu ini yaitu belum adanya ketidaktahuan dan kesadaran dari pedagang dan masyarakat. Maka dari itu diperlukan adanya kegiatan untuk meningkatkan sosialisasi, edukasi dan mengukur serta memahami bahwa iuran daerah adalah merupakan suatu hal yang sangat perlu untuk diperhatikan. Disamping itu,

jaringan internet bisa digunakan dan sebagai alat dari media sosialisasi yang sangat efektif. Digunakannya media social sangat perlu untuk diperhatikan yaitu berapa jumlah jangkauan serta kemudahan dari informasi untuk mencari pada setiap moment pada saat mengadakan sosialisasi, edukasi dimana apabila dibuat dengan maksud untuk meningkatkan adanya rasa memiliki dan menyadari dari pedagang dan masyarakat di Kabupaten Bandung.

Meningkatkan pelayanan bagi masyarakat

Meningkatkan pelayanan bagi Masyarakat bisa dicapai dengan cara menetapkan dan menyederhanakan suatu prosedur (Choerudin et.al., 2018). Maka dari itu sangat perlu melakukan perbaikan pada seluruh aktifitas bisnis value added seperti aktivitas back office yang mana selanjutnya akan bisa menetapkan bahan awal pada saat prosesnya. Perbaikan tersebut bisa untuk melakukannya dengan cara prosesnya dipermudah, dan melakukan pembayaran. Menyederhanakan teknik tersebut merupakan salah satu yang bisa didapat dengan melalui pelaksanaan aturan di lapangan memakai sistem aplikasi online yang dapat langsung bisa menyisihkan dengan cara dalam pencatatan dan bisa masuk ke kas daerah tersebut, hal tersebut sebagai upaya untuk meningkatkan bidang pelayanan masyarakat dengan cara teknologi informasi.

Untuk memperkuat dan menerapkan hukum dan aturan supaya bisa menjadikan suatu Kepatuhan menjadi bagian yang sangat penting didalam mengoptimalkan pendapatan dan penerimaan daerah tersebut Menetapkan sanksi bagi yang terbukti melakukan semua pelanggaran maka harus adanya ketetapan yang lebih keras dibandingkan dengan sanksi dari keterlambatan pembayaran tersebut Untuk menindak lanjuti dari pemberian sanksi tersebut sangat perlu dibuat suatu Undang -Undang dan menerapkan regulasi yang tidak melihat siapapun atau pandang bulu untuk mewujudkan keadilan dan menerapkan kepastian hukum yang berkaitan dengan Instansi Dinas Perdagangan Kabupaten Bandung.

Kesimpulan

Mengelola serta mengimplementasi Di Dinas Perdagangan, dengan memakai konsep 7S dari McKinsey dengan 7 imensi/komponen yang di pakai sebagai pondasi untuk tegaknya serta memperkuat untuk bisa berdirinya suatu organisasi dari perangkat daerah sudah menjalankan dan dilaksanakan dengan baik sesuai dengan tahapannya serta payung hukum yang ada, sesuai dengan kewenangan Organisasi Perangkat Daerah (OPD tersebut yang terkait. Strategi dari tujuh pilar kunci (7S McKinsey) sebaiknya harus dipelihara memakai prinsip countinuous improvement (meningkatkan secara berlanjut pada setiap komponen) yang akan dipergunakan oleh pelaksananya dengan rasa penuh tanggungj awab dan bisa menerima sebagai “spirit organisasi” dalam Organisasi Perangkat daerah OPD). Masalah yang selalu muncul sudah dilakukan pemberitahuan sesuai dengan pelaksanaan teori dari 7S Mckinsey tersebut.

BIBLIOGRAFI

- Arifin, Muhammad. (2021). Revitalisasi pasar rakyat dalam upaya peningkatan sosial ekonomi pedagang dan eksistensi pasar di pasar mandalika kota Mataram. *Jurnal lenterA: Kajian Keagamaan, Keilmuan Dan Teknologi*, 20(2), 256–275.
- Choerudin, Achmad. (2019). Strategi Dan Implementasi 7S Mckinsey Pengelolaan Pasar Rakyat (Studi Empiris Di Dinas Perdagangan-Kota Surakarta). *Research Fair UNISRI*, 3(1).
- Engkus, Engkus. (2015). Analisis Sosial Dan Ekonomi Pembangunan Toserba Borma Dangdeur Rancaekek Kabupaten Bandung. *Lib. Uinsgd. Ac. Id.*
- Indahsari, Putri. (2017). Fungsi Input's Dalam Penyusunan Rencana Strategis (Studi di Direktorat Jenderal Planologi Kehutanan dan Tata Lingkungan). *Jurnal Paradigma (JP)*, 5(3), 143–159.
- Insan, Pribadi Darmawan, & Yuniawan, Ahyar. (2016). Pengaruh Gaya Kepemimpinan Partisipatif, Lingkungan Kerja, Kompensasi Dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Pada Bagian Keperawatan Rsud Tugurejo Semarang). *Diponegoro Journal of Management*, 40–52.
- Lubis, M. Joharis, & Jaya, Indra. (2019). *Komitmen Membangun Pendidikan (Tinjauan Krisis Hingga Perbaikan Menurut Teori)*. Cv. Pusdikra Mitra Jaya.
- Mahfud, Yusqi. (2020). Kerjasama Antar Desa Untuk Pengembangan Wisata Waduk Wadaslintang di Kecamatan Wadaslintang Kabupaten Wonosobo Dengan Pendekatan Analisis Strategi 7S Mckinsey. *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*, 3(1), 55–66.
- Pratiwi, Hasna Widya, & Mas' ud, Fuad. (2022). Penerapan metode 7S McKinsey pada Ebay sebagai Strategi E-commerce & Bonus Demography Menghadapi Globalisasi. *Jurnal Media Informatika Budidarma*, 6(3), 1701–1711.
- Rachman, Fachrisya, & Husaeni, Martani. (2019). Faktor-faktor yang mempengaruhi implementasi kebijakan pengembangan jaringan kantor PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. *Jurnal Riset Perbankan, Manajemen, Dan Akuntansi*, 3(1), 15–39.
- Rachmawati, Fitri. (2018). *Penerapan digital marketing sebagai strategi komunikasi pemasaran terpadu produk usaha kecil dan menengah (UKM) pahlawan ekonomi surabaya*. UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Riniwati, Harsuko. (2016). *Manajemen Sumberdaya Manusia: Aktivitas Utama dan Pengembangan SDM*. Universitas Brawijaya Press.
- Rohida, Leni. (2018). Pengaruh era revolusi industri 4.0 terhadap kompetensi sumber daya manusia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 6(1), 114–136.

Strategi Fungsi Pelaksanaan Teori 7s Mckinsey di dalam Pengelolaan Pasar
Rakyat/Tradisional di Dinas Perdagangan Kabupaten Bandung

Siregar, Dodi, Purnomo, Agung, Mastuti, Rini, Napitupulu, Darmawan, Sadalia, Isfenti, Sutiksno, Dian Utami, Putra, Surya Hendra, Sahir, Syafrida Hafni, Revida, Erika, & Simarmata, Janner. (2020). *Technopreneurship: Strategi dan Inovasi*. Yayasan Kita Menulis.

Copyright holder:

Ai. Nunung, Dian Candra Fatihah, Euis Hernawati, Widwi Handari Adji (2022)

First publication right:

Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia

This article is licensed under:

